

spark-marketing.ru

Как компания «МегаФон» ускорила обработку тендеров с помощью API «СПАРК-Маркетинга»



Компания цифровых возможностей, занимающая ведущие позиции на телекоммуникационном рынке России. Компания и ее дочерние предприятия оказывают услуги во всех регионах России, в республиках Абхазия, Южная Осетия и Таджикистан. По итогам 2018 года ее абонентская база насчитывала **более 76 миллионов человек**.



Профессионал в области информации, создатель сервисов для управления рисками и организации продаж.

«СПАРК-Маркетинг» – сервис для поиска и анализа потенциальных заказчиков и их закупок, агрегирующий информацию более 300 торговых площадок.

С помощью высокотехнологичного API решения данные «СПАРК-Маркетинг» интегрируются в корпоративные системы для автоматизации управления тендерными процессами.



API «СПАРК-Маркетинг» – инструмент эффективного управления тендерами в «МегаФоне»

Участие в публичных закупках требует работы с большими объемами информации. Интеграция данных обеспечивает тендерных специалистов полной, актуальной и оперативной информацией, необходимой для принятия взвешенных решений о целесообразности и условиях участия.

ПРОБЛЕМА

Для участия в тендерах сотрудникам компании приходилось вручную обрабатывать данные множества торговых площадок: отслеживать новые закупки, собирать аналитическую информацию о конкурентах, ценах и заказчиках.

Дополнительную сложность создавало то, что выбор региона каждый раз приходилось делать вручную.

ЗАДАЧИ

Сокращение ручных операций

Непрерывный мониторинг тендеров

Снижение издержек на аналитику

Решение этих задач стало возможным благодаря интеграции API «СПАРК-Маркетинг» в корпоративные системы компании.

В пользу системы говорило самое широкое покрытие источников, высокий уровень детализации данных, качество мониторинга (отсутствие дублей, оперативность, отслеживание изменений по ходу проведения процедур)

РЕЗУЛЬТАТ

Интеграция API «СПАРК-Маркетинг» помогла полностью автоматизировать процессы торгово-закупочной деятельности «МегаФона» – от ввода данных о заказчиках и торговых процедурах до распределения текущих задач.

РЕШЕНИЕ

Информация по коммерческим и государственным закупкам, охватывающая 99% торговых площадок, интегрирована в корпоративные системы. Автоматизирован процесс поиска и анализа торговых процедур.

Настроен автоматический мониторинг новых тендеров. Закупки приходят в течение всего дня и отображаются в интерфейсе корпоративной системы по мере публикации на источнике. Информация группируется, распределяется по ответственным сотрудникам с учетом предмета и региона закупки.

Автоматизирована подготовка аналитических отчетов для анализа активных игроков отрасли, конкурентов, конкретных товаров/услуг в разрезе любого региона РФ. Предоставляется исчерпывающая информация для анализа рынка товаров и цен, конкурентов:

- Наименование и идентификатор торговой процедуры
- Предмет закупки с разбивкой на лоты
- Заказчик
- Стоимость
- Участники и их ценовые предложения
- Итоги торгов
- Контракты
- Объемы закупок

Скорость отбора и обработки новых тендеров возросла в 2 раза